

розходжень у бізнес-середовищі організацій. Звичайне копіювання прийнятне лише в поодиноких випадках, а в більшості випадків може привести до негативних наслідків.

8. Повторна самооцінка й аналіз поліпшень. Моніторинг виконання робіт і оцінка кінцевих результатів дозволяють накопичувати інформацію для повторної самооцінки й аналізу результатів. У випадку успішного здійснення проекту накопичений досвід дозволить перейти до пошуку нових можливостей для вже більш ефективного бенчмаркінгу.

Запропонована методика проведення міжнародного бенчмаркінгу дозволяє найбільш ефективно і з найменшими витратами підвищити конкурентоздатність українських підприємств і вивести їх на якісно новий рівень розвитку. Розглянутий метод проведення бенчмаркінгу може бути запропонований для підвищення ефективності управлінської діяльності також в урядових агентствах, лікарнях, університетах і інших організаціях. Принципи еталонного зіставлення на макрорівні можуть бути використані для підвищення конкурентоздатності держави в цілому.

ПАНТЕЛЄВ М.С., к.т.н, доцент НТУ «ХПІ», м. Харків
ЯРОШЕНКО А.О., магістрант НТУ «ХПІ», м. Харків

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах розвитку економіки України найважливішим фактором забезпечення конкурентоспроможності та позитивного стійкого розвитку підприємства є його інноваційна активність, здатність генерувати та впроваджувати на практиці інноваційні ідеї.

Можливість підприємства досягати поставлених цілей за рахунок реалізації інноваційних проектів визначається його інноваційним потенціалом. По суті, інноваційний потенціал зачіпає всі аспекти діяльності підприємства, характеризує здатність підприємства креативно вирішувати поставлені перед ним завдання і проблеми.

Інноваційні проекти можуть зачіпати будь-які сторони діяльності підприємства, але тим не менш, визначаються

необхідністю вирішення "найгарячіших" проблем, пов'язаних з ресурсами, ефективністю, конкурентоспроможністю підприємства і рядом інших показників, що відображають стан його внутрішнього середовища, а також його положення і напрямки розвитку у зовнішньому середовищі. Це передбачає застосування комплексних критеріїв для оцінки інноваційного потенціалу (ІП), що дозволяє, з одного боку, визначати якісні та кількісні показники ІП в узагальненому вигляді, а з іншого боку - виявляти найбільш пріоритетні напрямки в створенні інновацій. Оцінка ІП необхідна як для розуміння стану інноваційної активності та готовності підприємства до інноваційної діяльності, вибору інноваційної стратегії, так і для оцінки ефективності інновацій.

Оцінку інноваційної активності та готовності до інноваційної діяльності можна провести по показникам статистичної звітності. До них в першу чергу відносяться такі показники, як витрати на інновації, обсяг реалізованої інноваційної продукції (робіт, послуг), кількість придбаних (переданих) підприємством нових технологій (технічних досягнень).

К показникам ефективності інновацій можна віднести такі показники, як:

- питома вага інвестицій на інновації в загальному капіталі;
- питома вага інвестицій на інновації в загальному капіталі;
- питома вага витрат на дослідження й розробки у загальному обсязі витрат на інновації;
- питома вага витрат на дослідження й розробки у загальному обсязі витрат на інновації;
- питома вага витрат на машини, устаткування й програмне забезпечення, пов'язане із впровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації;
- питома вага інших витрат на інновації в загальному обсязі витрат на інновації;
- питома вага власних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації;
- питома вага бюджетних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі інвестицій на інновації;
- питома ваги інвестицій вітчизняних інвесторів у загальному об'ємі витрат на інновації;
- питома ваги інвестицій іноземних інвесторів у загальному об'ємі витрат на інновації;
- питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції

(робіт, послуг), що є новими для ринку підприємства у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції;

- питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції (робіт, послуг), що є новими лише для підприємства у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції;

- питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції, переданої за межі України у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції;

- питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції, переданої у країни дальнього зарубіжжя у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції та інші.

Крім того широко використовуються показники експертних оцінок інноваційного потенціалу.

Інтегральну оцінку інноваційного потенціалу підприємства проводять попередньо привівши систему показників ІП у порівнянний вид.

Пропонуємо розраховувати показник інтегральної оцінки інноваційного потенціалу $I_{\text{ІП}}$ за формулою адитивної згортки [1]:

$$I_{\text{ІП}} = \frac{1}{m} * \sum_{j=1}^m \text{СЗП}_m = \frac{1}{m} * \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n \alpha_i * \text{ІП}_{ji} \quad (1)$$

де m – кількість груп індикаторів інноваційного потенціалу;

СЗП_m – середньозважений показник (СЗП) кожної складової індикаторів інноваційного потенціалу;

j – номер складової СЗП інноваційного потенціалу, $j = \overline{1, m}$;

n – кількість індикаторів інноваційного потенціалу кожної групи;

i – номер групи показників інноваційного потенціалу, $i = \overline{1, n}$;

α_i – коефіцієнт вагомості кожного індикатора у групі ІП;

ІП_{ji} – чисельне значення кожного i -го інноваційного індикатору в j групі СЗП.

У свою чергу, кожний індикатор необхідно розраховувати як параметричний індекс, шляхом порівняння його з еталоном з урахуванням наступного:

- якщо більшому значенню показника ІП надається перевага

(стимулятор):
$$\text{ІП}_{ji} = \frac{K_{ji}}{K_{j\max}},$$

- якщо меншому значенню показника ІП надається перевага

$$\text{ІІ}_{ji} = \frac{K_{j\min}}{K_{ji}},$$

(дестимулятор):

де K_{ji} - значення і-го показника в j групі показників ІІ;

$K_{j\max}$ - найбільше, або еталонне значення показника з усієї кількості порівнюваних показників в j групі показників ІІ;

$K_{j\min}$ - найменше, або еталонне значення показника з усієї кількості порівнюваних показників в j групі показників ІІ.

Якщо $K_{\min} = 0$, то ІІ_{ji} прирівнюється до нуля.

У цілому оцінку інноваційного потенціалу підприємства проводять за такими складовими, як організаційно-управлінська система підприємства, показниками кадрового складу, виробничої та науково-технічної бази, ринкової активності, показниками фінансово-господарської діяльності та іншими [2].

Список літератури: 1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства : наукове видання / І. П. Отенко, А. М. Малярець, Г. А. Іваненко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.

БІЛОКОПИТОВА А.В., магістр, НТУ «ХПІ», м. Харків

ПОБЕРЕЖНА Н.М., к.е.н., доцент НТУ «ХПІ», м. Харків

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПАТ «ЄВРОЦЕМЕНТ-УКРАЇНА» ТА ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Протягом останніх років тривало становлення ринкової системи господарювання. У сучасних умовах кожне підприємство повинно чітко орієнтуватися у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан як свого підприємства так і підприємств-партнерів.

Фінансовий стан підприємства – сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства [1]. Він характеризується забезпеченням фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю